



ÓSCAR BÉLMEZ

Vendedor experto en ferretería, con más de 20 años en el sector de la distribución. Soy una persona asertiva, cercana y profesional; con alta habilidad de negociación y pasión por seguir desarrollándome y evolucionando en el área comercial y desarrollo de equipos.

Conocedor de las necesidades del cliente. Alta capacidad de trabajo en equipo y resolutivo.

Enfocado en el desarrollo de las personas y la consecución de objetivos.



+34 619 63 45 45



Oscar_belmez@hotmail.com



www.linkedin.com/in/oscar-belmez



Paseo Extremadura 216



28011 Madrid
Madrid

FORMACIÓN

MÓDULO ADMINISTRADOR

Grado Medio en Gestión y Administración
IES África - Fuenlabrada, Madrid
2000 - 2001

COMPETENCIAS

- ATENCIÓN Y ESCUCHA ACTIVA
- RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS
- TRABAJO EN EQUIPO
- VISIÓN ESTRATÉGICA
- PROACTIVIDAD

HERRAMIENTAS

OFFICE (EXCEL, WORD, POWERPOINT, ETC)
ADOBE PHOTOSHOP
SAP

OTROS

PERMISO DE | B
CONducir

ESTADO CIVIL | Casado / 1 hijo

IDIOMAS

ESPAÑOL | Nativo

EXPERIENCIA PROFESIONAL

OBRAMAT MAJADAHONDA - JEFE DE SECTOR HERRAMIENTAS Y FERRETERIA

Abril 2023 - Actualidad

Entre mis principales responsabilidades destacan asegurar la satisfacción del cliente y el desarrollo de los resultados de mi sector a través de la animación de mi Equipo, cumpliendo los compromisos con el Cliente. Precio, Stock y Eficacia en la compra.

Gestión de Equipos 20 personas: Selección, Formación, Animación, Evaluación, Desarrollo. Elaborando y siguiendo el Plan de Formación de mi Equipo en coherencia con las necesidades individuales y las prioridades del Almacén.

Gestión Comercial: Garantizando permanentemente la disponibilidad de stock en cantidad óptima. Adoptando, planificando y realizando las Acciones Comerciales. Analizando los resultados comerciales identificando oportunidades y amenazas.

Gestión Económica: Elaborando Objetivos realistas, ambiciosos y coherentes. Velando por la optimización permanente de la Cuenta de Explotación del Almacén y de la reducción de los costes.

Gestión de Flujos de Mercancía: Realizando el aprovisionamiento de mi Sector y garantizando una rotación de stock adecuada. Manteniendo el stock saneado y en buenas condiciones, gestionando AVS, demarca, devoluciones, etc.

BRICOMART - SSII CENTRAL DE COMPRAS

Diciembre 2020 - Marzo 2023

Interlocución con proveedores negociando la incorporación de nuevos productos, devoluciones, precios y promociones a nivel nacional.

Desarrollo de la Pre-Colección de productos: Liderando los expertos de productos de la empresa. Contribuyendo en la construcción de las gamas de productos, liderando equipos interdisciplinarios.

Trabajo de campo (prospección, posicionamiento precios, eficacia de la gama, hiper pertinencia, duplicidad de gama, etc).

Realización y ejecución de planes de ventas de la gamas de la sección a nivel nacional.

Seguimiento de aprovisionamiento en aperturas.

Seguimiento tasa de rupturas. Primera acción corrección faltantes con proveedores e Identificar referencias espejo.

Soporte almacenes resolución de incidencias.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

BRICOMART - RESPONSABLE COMERCIAL

BRICOLAJE BRICOMAN SLU- MAJADAHONDA. MULTINACIONAL FRANCESA PERTENECIENTE AL GRUPO ADEO DEDICADA A LA VENTA DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN.

Enero 2015 / Noviembre 2020

Responsable de las secciones de Herramientas y Ferretería, con un equipo a cargo de 14 personas.

las principales labores a realizar son:

1. Atención al Cliente y Venta
2. Mantenimiento del Almacén
3. Coordinación del Equipo

LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN / SAINT GOBAIN - VENDEDOR

LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN - ALCORCÓN. MULTINACIONAL FRANCESA PERTENECIENTE AL GRUPO SAINT-GOBAIN DEDICADA A LA VENTA AL PROFESIONAL.

Agosto 2007 / Enero 2015

Venta asesorada y personalizada, identificando las necesidades del cliente (Maquinara obra, electroportátil, fijaciones, Epi's y vestuario laboral...). con alto conocimiento del producto y dándole siempre la mejor solución.

Realizando las tareas de: reposición, mantenimiento de lineales, venta y pedidos; el control del stock con la realización de inventarios diarios.

FERRETERÍA EL ARROYO VENDEDOR

FERRETERÍA EL ARROYO - FUENLABRADA

Marzo 2003 / Julio 2007

Las funciones que desempeñaba eran las de venta asesorada en mostrador, preparación de pedidos, reparto de pedidos, visita a clientes y captación de nuevos clientes.

SUPERMERCADOS ALCOSTO 2º ENCARGADO DE TIENDA

FSUPERMERCADOS ALCOSTO - ALCORCÓN

Enero 2002 / Enero 2003

Era el adjunto al encargado de tienda, realizaba funciones de apertura /cierre del establecimiento, realización de pedidos, recepción de pedidos. Garantizar la disponibilidad de productos. Gestionar el equipo en el día a día garantizado el perfecto estado del establecimiento y así poder conseguir los resultados que nos solicitan.

SUPERMERCADOS ALCOSTO REPONEDOR

FSUPERMERCADOS ALCOSTO - ALCORCÓN

Enero 2001 / Enero 2002

Las funciones que realizaba era la de reposición y detectar que no faltaba nada en los lineales. Me adjuntaron funciones de realización de pedidos y recepción de mercancías.